

Business-Chancen in Thailand

Stand Frühjahr 2001

Als Unternehmens-Berater für das Fachgebiet Thailand sammelt man Erfahrungen über die vorhandenen Strukturen, erfährt was im Land vorhanden ist und was im Land fehlt. Man lernt, mit welchen Dingen man sich in der Beratung schwer tut und lernt auch, wo Chancen für die Zukunft gerade deswegen entstehen.

Nachfolgend ein kleiner Überblick über die aus unserer Sicht günstigen Geschäftsmöglichkeiten, wobei damit nicht gesagt sein soll, daß es sich um ein einfaches oder gar schnelles Geschäft handeln kann. Ein Prinzip „kam, sah und siegte“ gibt es in einem asiatischen Land ohnehin selten, Thailand ist da keine Ausnahme. Und es ist nicht zu vergessen, daß es zwar ein Tigerstaat ist, ein Schwellenland oder wie immer man die schnelle Entwicklung bezeichnen will, aber auch gleichzeitig dem Status eines Entwicklungslandes noch nahe. Spätestens beim Verlassen der Touristenzentren oder der faszinierenden Metropole Bangkok wird dies dem interessierten Besucher deutlich. Insofern: keine Erfolgs-Garantie!

Sollten Sie in der nachfolgenden Auflistung etwas entdecken, wovon Sie glauben, daß es durch Sie oder Ihr Unternehmen umgesetzt werden sollte: Wir stehen Ihnen mit entsprechendem Know-how, landestypischen Kenntnissen und Verbindungen gerne zur Seite. Sprechen Sie uns an!

Idee Nr.1 professionelle Marketing Agentur

Es gibt selbstverständlich Agenturen, vor allem natürlich in Bangkok. Aus unserer Erfahrung aber gibt es kaum welche (wir haben bisher keine gefunden), die in der Lage sind, die Anforderungen westlicher Unternehmen und deren Produkte mit den landestypischen Besonderheiten zu vereinen. Es genügt eben nicht, einfach nur eine Übersetzung zu machen; die gesamten Vertriebswege, Werbemittel und Werbemedien unterscheiden sich deutlich von den bei uns bekannten.

Idee Nr. 2 Datenbanken Business

Ein brauchbares Firmenverzeichnis, ein Lieferanten- oder Herstellerverzeichnis sucht man vergeblich. Es gibt sie nicht. Agenturen und Firmen geben ihre Quellen nicht preis, es ist ein mühsames Suchen, will man einen Überblick über eine Branche bekommen. Die Chance, übervorteilt zu werden, steigt bei der mangelnden Markttransparenz ebenso. Hinzu kommt das Problem der Schrift, selbst bei Telefonbüchern sind die „gelben Seiten“ weitgehend unbrauchbar.

Idee Nr. 3 Datenbanken Immobilien

Auch der Immobilienmarkt ist unübersichtlich und unheimlich. Nur einige wenige Makler bieten ihre Objekte in Zeitschriften an oder im Internet. Der größte Teil wird „Mund zu Mund“ vermittelt, teilweise mit Hilfe lokaler Banken (wenn die Finanzierung geplatzt ist). Eine Marktübersicht fehlt. Das macht es windigen (meist ausländischen) Unternehmen leicht, besonders an Touristen Objekte zu echten Mondpreisen anzubieten.

Idee Nr. 4 Call-Center

Dieser bei uns schnell wachsende Geschäftszweig fehlt weitgehend in Thailand (noch). Dies betrifft sowohl „Outbound“ (Marketing) als auch „Inbound“ (Service). Besonders für europäische Unternehmen fehlen geeignete Partner im Servicebereich.

Idee Nr. 5 Automobil Pannenhilfe

Die in den meisten westlichen Ländern zum Standard gehörende Dienstleistungen der Pannenhilfe (wie z.B. der ADAC) fehlt vollkommen. Es gibt keine zentrale Nummer oder Servicestelle, die Leistungen und Hilfen professionell und koordiniert anbietet oder abwickelt. Auch Versicherungen über die zugehörigen Sonderleistungen (Mobilitätsgarantie, Übernachtung, Fahrzeugabholung, Mietwagen etc) fehlen.

Idee Nr. 6 zentrale Wäschereien

Zentrale Reinigungen für Textilien scheinen ebenfalls weitgehend zu fehlen. Ebenso fehlen Anbieter von Mietwäsche-Service. Vor allem vor dem Hintergrund der zunehmenden Umweltbelastungen im Großraum Bangkok ist das möglicherweise von großer Bedeutung in Zukunft.

Idee Nr. 7 Event-Management

Diese auch bei uns relativ neue Dienstleistung fehlt hier vollkommen. Es gibt bisher keine Agentur, die Unterhaltungs- und Eventvorstellungen der Thai-Bevölkerung mit denen der westlich orientierten Besuchern und Bewohnern kombiniert bzw. für beide Seiten Lösungen bietet.

Idee Nr. 8 Technologie Beratung

„Westliche“ und neue Technologien sind hoch willkommen und sehr geachtet. Gleichzeitig fehlt es aber an allen Ecken und Enden an praktischer Beratung, Service. Oft ist dies bedingt durch fehlendes Knowhow. Westliche Berater dagegen sind meist nicht gerne gesehen, zumal Beratung an sich schon ein kritisches Unterfangen in asiatischen Ländern ist, droht doch dem Klient ein massiver Gesichtverlust in dessen Augen. Insofern könnte eine Agentur die Übernahme von Wartung oder Dienstleistungen übernehmen und somit den Eindruck des „Besserwissers“ vernebeln.

Idee Nr. 9 Dienstleistungen diverse

Im Prinzip ist Thailand ein ideales Land für das Erbringen von Dienstleistungen. Allzu viele gesetzliche Regelungen wie z.B. Arbeitszeitvorschriften und Verbot von Wochenendarbeit gibt es nicht. Besonders für die gehobenen Schichten gehört die Annahme / der Einkauf von Dienstleistungen zu einem Privileg mit Statuscharakter. Wachstumsbranchen sind hier sicherlich z.B. Computer-Services, vor allem aber auch die Security-Beratung bzw. Security-Dienstleistungen (Bewachungen, Personenschutz, Alarmanlagen, Zutritt etc.)

Idee Nr. 10 Umweltschutz

Leider kein Thema, was kleine Unternehmen „anpacken“ können. Gleichwohl von wachsender Bedeutung, für jeden erkennbar, der einmal den Stadtrand von Bangkok oder manche ländliche Gegend gesehen hat. Die relevanten Bereiche sind hier: Müllvermeidung und Kunststoffbeseitigung, d.h. das Einsammeln der Milliarden herumliegender Plastikflaschen und – Tüten und deren Verwertung. Ebenso von zunehmender Dringlichkeit: Gewässerschutz bzw.

Wasseraufbereitung (Trinkwasser, Kläranlagen, Abwassersysteme). Und natürlich: Luftreinigung im industriellen Bereich.

Idee Nr. 11 Energie sparen

Mit zunehmendem Anteil westlicher Besucher sowie mit steigendem Einkommen nimmt auch die Versorgung und Ausstattung mit Klimaanlage überproportional zu. Eine Erkenntnis, die sich bereits das thailändische Finanzministerium zu nutze gemacht und eine Besteuerung derselben eingeführt hat. Klimaanlage sind Energiefresser par excellence, gerade aber Energie (Strom) ist in Thailand vergleichsweise teuer und erreicht fast unser Niveau. Hinzu kommt eine umweltpolitische Besonderheit: Mit steigendem Verbrauch erhöhen sich die Strom-Grundbezugspreise, ein Mehrverbrauch kostet also zweifach. Um so mehr fällt dem westlichen energiebewußten Besucher auf, daß oft Türen und Fenster offen stehen, während die Klimaanlage am Rande ihrer Leistungsfähigkeit arbeitet. Luftschleusen oder Eingangssysteme wie dauergeschlossene Drehtüren etc. gibt es kaum, ganz zu schweigen von Isolierglas oder Wänden. So kann man in fast allen Hotels kaum an die Scheiben fassen ohne sich die Finger fast zu verbrennen, innen wohlgemerkt! Auch die Wände der Häuser sind nicht isoliert, innen wüten die Klimaanlage. Auf unsere Verhältnisse etwa übertragen bedeutet dies, daß wir bei etwa 0 bis 5°C Außentemperatur die Heizung einschalten, gleichzeitig aber Fenster und Türen nicht schließen, bzw. es akzeptieren, daß Fenster und Türen teilweise zentimeterbreite Lücken aufweisen. Damit wir dann nicht frieren, drehen wir die Heizung halt etwas mehr auf. Hier eine Abhilfe zu schaffen, ist sicherlich eine Geschäftsmöglichkeit in Thailand. Allerdings darf nicht vergessen werden: Isolationsmaßnahmen mit ähnlich hohen Kosten wie bei uns werden kaum Akzeptanz finden auf der anderen Hand. Dann wird die Klimaanlage vorher ausgeschaltet!

Sie haben Interesse an dem einen oder anderen Punkt?

Setzen Sie sich mit uns in Verbindung, zu den meisten Punkten gibt es zusätzlich Infos, teilweise Interessenten. Wir bitten aber um Verständnis: Diese Informationen bieten wir allerdings nicht für jeden zum kostenlosen Download im Internet an.

Jörg Wetter
Wetter Unternehmensberatung

Pforzheim, März 2001